# 最新大学生创业策划书 创业策划书字大学生(15篇)

来源：网络 作者：红叶飘零 更新时间：2024-08-22

*每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。大学生创业策划书 创业策...*

每个人都曾试图在平淡的学习、工作和生活中写一篇文章。写作是培养人的观察、联想、想象、思维和记忆的重要手段。写范文的时候需要注意什么呢？有哪些格式需要注意呢？下面是小编帮大家整理的优质范文，仅供参考，大家一起来看看吧。

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇一**

1、开发能治疗多种疾病的复方宠物药，特别是可外用、可口服、可注射的多用药。这类药物不需太大投入，只需将治病基理相近的几种药物组方即可。

2、生产适合宠物用的小剂量药物。许多针对大型动物的大剂量药和人用药对治疗宠物疾病疗效确切，只需改进包装，调整剂量即可。

3、兽药与宠物药有一定的关联性，加强对兽药的基础研究，筛选后用作宠物药。尤其是在针对宠物体内外寄生虫病的制剂、新型抗菌药物或各种饲料添加剂等方面加大研究力度。宠物美容用具未被关注的市场

1、宠物美容

2、宠物医疗

3、经营宠物服装：

4、宠物日用品

5、宠物摄影等。

众所周知，在市场经济条件下，市场是企业的根本，没有市场便没有企业的生存，没有市场的发展便没有企业的发展

最近几年的宠物市场越来越热，我们身边的宠物食品、用品店，宠物美容店在几年之内增加了很多，超市里与宠物食品、宠物用品有关的产品也由原来的一个货架，扩展成为一排货架，小区周围的小型超市也增加了宠物食品、用品的货架，各大主流网站也开辟了宠物论坛，()到处可以了解到关于宠物的各种信息，宠物成了居民生活中的一部分，宠物市场进入了一个蓬勃发展的时期。

根据市场营销策略来看，宠物企业在市场中谋发展，不仅要善于发现和了解客户需求，而且要尽一切可能从产品质量、销售渠道、价格、促销方面来寻找和简历一个实现这一要求的可控体系。企业要想在激烈的市场竞争中取得成功，产品质量是第一要素，提高、把握产品质量是重中之重，在保证好产品质量的同事要根据市场动向，制定合理的价格，进行准确的价格定位。

1成本预算

开家宠物店，首先要拿出1万元左右，参加培训一个月左右并拿到“宠物美容师”资格证。除啦营养品跟上，还应该有专门的美容项目，所以，还应该拿出1万元投资宠物美容设施：洗澡池、一把电剪（20xx元左右）和五个刀头（1000元）、三四把美容剪（20xx元）、吹水机、电吹风、热水器等。两万元用于进货，在宠物用品所涉及的吃、洗、玩、住等地方，1万元购置包含营养品在内的\'食品，5000元购置洗浴用品、5000元配些其他种类货品。店铺装修、货架等也得1万元。

2盈利状况

利润率：按照规律，投资宠物店，半年之内不会盈利。食品、用品类毛利润在20%左右，美容在60％左右。按照房租20xx元/月，每月营业收入超过5000元，就可保本。两年内就能赚回本金。

据介绍，宠物店选址的选择是开店经营中灵活性最差的因素，需要考虑多种因素，包含周边人群的规模和特点、宠物的数量情况、同行竞争情况、交通的便利性、附近商家的特点、房产成本（租金成本）、合同期限、人口变动趋势及有关的法律法规等。

尽管宠物美容这一行业前景看好，但也同样存在风险。

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇二**

为了培养大批创新型、自主创业人才，学院全面推进素质教育，落实课程方案，建立科学的教育质量评价体系，促进学生全面而有个性的发展。为了切实促进有效教学，学院在遵循教育规律的基础上，深化课堂教学改革，形成了独特、有效的教学方式。学院还努力提高教育教学效率，形成鲜明的教育理念和个性化的教育实践模式，让学生在学习的同时与社会接轨，做到传承学校历史，发展学校内涵，努力构建适应社会发展的现代开放性示范学校教育体系。此次活动的举办将让学生更加了解学院对学生全面发展的希冀和努力，提高学生的学习热情，掀起求知热潮。

丰富校园文化生活，激发大学生立志求知、文明生活、健康成长的情怀。同时也帮助同学们树立正确的择业观与创业观，弘扬中华民族艰苦奋斗的创业精神。

努力拼搏，走自主创业之道

20xx年6月6日

新校区教学楼一栋111

全院师生

1）由宣传部粘贴海报宣传

2）通过广播站做立体宣传

3）由演讲与辩论协会和课题研究协会在协会、各系部宣传。

4）横幅宣传。

1）音响、麦克风准备（策划部）

2）横幅及海报的制作（宣传部）

3）确定活动主持人

4）派发邀请函

1）主持人开场白；

2）主持人介绍邀请嘉宾

3）简单介绍主讲：陈敏

4）请陈敏出场

5）宣布此次活动结束

6）工作人员以及嘉宾和主讲人合影留念

宣传：课题与研究协会

嘉宾邀请：演讲与辩论协会

场地布置与清理:演讲与辩论协会、课题与研究协会、学社联策划部

秩序维持：课题与研究协会、学社联监察部

礼仪：演讲与辩论协会代表、课题与研究协会代表

学社联意见：

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇三**

本创业计划的简述(包括公司、项目产品、创业团队等基本情况)。

项目的创意背景、技术(创意)的描述和前景分析。

1、行业及市场概述(国内行业状况、市场容量);

2、项目的市场需求程度(分析项目市场的\'可接受容量、主要市场);

3、项目的目标市场(结合产品优势、企业优势，确定该产品的细分市场定位);

4、项目的市场竞争分析(从项目的技术优势、营销优势、行业的认知、团队管理优势等多方面分析与市场同类产品的竞争优势)。

1、项目总体安排(描述项目实施计划、操作周期、阶段目标);

2、项目开发、生产策略(从利用企业优势、合理组合各种资源出发，描述对项目开发、生产、销售进行的合理策划，以提高产品综合竞争力，满足市场的需求，在较短时间内开发和生产出具有竞争力的产品);

3、项目市场营销策略(制定项目产品市场的推广计划，制定项目产品销售计划，及制定计划时所采取的各种策略);

4、项目获利方式(其中可分析技术的先进性对获利方式的贡献程度等，分析这种获利方式是否是最佳的，及持久性)。

1、核心团队：教育背景(学习及培训经历)、工作业绩;

2、创业发起人：自我评价(创新意识、开拓能力、经营理念)。

1、项目资金来源与运营计划;

2、投资收益与风险分析;

3、预测近3年的财务状况，列出主要财务报表和财务指标。

关键的风险分析(财务、技术、市尝管理、竞争、资金撤出、政策等风险)，提出应对措施。

未来1-5年的定位及发展规划。

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇四**

1、企业注册名称：山东省\*\*\*\*\*\*废旧电池再生处理公司

2、企业注册资金：

3、企业地址：山东济南

4、企业概述

随着经济和科技的发展，电池在我们的生活中扮演着越来越重要的角色，其使用量也正逐年增加，然而现阶段使用后的废旧电池却未能得到妥善处理，如果处理不当就会引起污染环境，危害人体健康;而且电池含有大量的可回收利用金属，完全可以回收利用。本企业基于可观的社会和经济效益，突破传统处理技术，针对我国废旧电池回收现状而创立集废旧电池回收，处理利用及研究开发环保电池多层次为一体的企业，其目的在于建立一个由政府环保部门、电池生产商、科研单位及消费者组成的电池收回处理研发网络，实现废旧电池循环再利用形成产业化经营。

5、企业业务

主要业务是建立完善的废旧电池回收网络，通过有步骤的处理，从电池中提取各种金属，然后将金属转让给各地电池生产商或其他金属需求商，从中取得收益;并设立企业自己的科研机构，用以研发新的废旧电池处理技术以及新型无污染的环保型电池。

1、电池，是我们日常生活中用得最广泛的商品之一，我国是干电池的生产大国，目前我国电池生产企业有1400多家，一年产量达150亿只，居世界第一位，仅20xx年，我国电池产量就高达140亿节，占世界总产量三分之一，而且还在逐年增加。

2、废旧电池中含有多种重金属和酸、碱等有害物质。一节纽扣电池能污染60万升水，一节一号电池即可污染12立方米水，一平方土地。有关专家指出，如果废旧电池与生活垃圾混合处理，电池腐烂后，其中的汞、镉、铅、镍等重金属溶出含污染水体和土壤，并通过食物链危害人体健康。

3、现在人们环境意识有了很大的提高。北京，上海等城市已经安置了废旧电池投放专用桶。调查表明，意识到废旧电池危害的有100%的民众，认为回收废电池赢利的有67%，有97%的人认为应当建立回收站，科学回收及处理废旧电池。

1、原料丰富。以干电池为例，我国是世界头号干电池生产和消费大国，电池年消费量为80亿只，而且还在逐年增加，相应废旧电池的数量也越积越多。

2、废旧电池的利用价值很高。电池中金属含量比直接从矿石中提取要高，全国电池年消费量为80亿只，产生的废旧电池相当于铜740吨，锌1.6万吨，锰粉9.7万吨。

3、我国废旧电池处理利用产业处于初级阶段。虽然人们认识到废旧电池的危害，但没有形成普遍自觉收集、自觉上交的意识;电池生产厂家真正参与回收处理的确属凤毛麟角。

4、现在具有成熟的处理技术。“物理分选-化学处理”新工艺通过对废旧电池物理分选获得铁、锌、铜以及二氧化锰和石墨混合中间产品等，通过化学方法将其提纯，并处理掉废水中的金属离子。这样废旧电池处理达到无害化，实现资源化，产业化。

5、我国对金属尤其重金属的需求量很大。

由于过去人们环保意识不足，废旧电池回收处理理念的影响以及传统处理技术的限制，使我国废旧电池处理利用产业没有形成规模，正处于初级阶段。到现在为止，国内只有几家处理厂家，所以废旧电池处理利用产业有非常可观的商业前景。

1、在创业初期，争取政府和电池生产厂家的支持。

在创业之初，争取和利用国家给予的政策倾斜和资金支持;根据我国“谁污染，谁治理”的原则，电池生产厂家有义务承担处理废旧电池的责任，这样可与电池生产厂家达成互惠互利的协议，为企业健康发展打下基础。

2、建立和完善回收体系

(1)加大宣传力度。结合政府环保机构及相关政策，组织开展一系列废旧电池回收活动，树立废旧电池必须回收利用的`观念，提高废旧电池回收率。

(2)设置废旧电池回收箱、回收点。结合政府环保卫生部门在人口密集区、商场电池柜台、各学校设置废旧电池回收箱、回收点，若有必要，可以尝试有偿回收、以旧换新的方法，从而构建完善的废旧电池回收网络。

(3)积极开拓回收金属的销售渠道，在实现资源再利用、保护环境的同时，从中获取利润。

(4)增强研究开发能力，不断提高生产效率。设立科研机构，用以研发新的废旧电池处理技术，促进废旧干电池再生技术的开发和产业化进程;以及研发新型无污染的环保型电池，使企业能够有更大的发展空间。

1、投资资金来源：主要通过政府资金扶持，电池生产厂家的投资及其他风险投资。

2、成本预算

(1)企业基础设备建设资金：650万元

(2)宣传及组织管理资金：30万元

(3)企业流动资金：45万元

(4)设备维修及维护资金：20万元

(5)研究开发资金：15万元

3、盈亏分析

(1)经营目标：企业初期年处理3650万只废旧电池。(即每天处理10万只)

说明：国内电池年消费量为80亿只，计划处理量不到0.5%，随着企业发展，每年处理量会增加。

(2)营业额目标：年营业额730万元。

说明：1)保证每天处理10万只，可得到2万元的收益。

2)全年收入：2万元x365天=730万元

3)随着企业发展，每年处理量会增加，年营业额也逐年增加。

(3)收益预算：利润=年营业额-成本费用=730-(45+30+20+15)=620(万元)

1、废旧电池回收率不高;

2、与电池生产厂家合作是否顺利;

3、管理制度不完善。

控制办法：加大宣传力度，制定合理的回收制度;与电池生产家做到互惠互利，制定合理的协议;加大管理力度，改革管理方法，对每次投资要进行经济核算。

1、公开上市是风险投资退出的最佳渠道，通过ipo，投资可以得到相当好的回报。

2、出售，可以快速地将风险资本撤出企业，以实现资本增值。

在企业内部，将设立最高行政管理部门，由企业法人权权负责，使其同高层管理部门的人员共同努力，负责协调各部门工作的运行、市场信息汇总与处理以及对企业重大决策发挥关键作用。企业内部所设立的市场信息调研部、组织策划部、宣传与网络部、回收部、生产部、财务部、法律部及研发部等。

1、资金方面

(1)国家有相关的资金扶持及税收优惠政策。

(2)创意好，易于电池生产厂家完成风险投资。

2、资源方面

(1)原料丰富;

(2)电池生产的基数大，而且每年增加;

(3)易于废旧电池的回收。

3、竞争方面

(1)创立之初，没有很多有竞争力的公司;

(2)在不断的发展中，扩大回收半径，发展自己的固定客源。

4、投资潜力方面

(1)市场巨大，可得到可观的经济效益;

(2)有长久的金属需求顾客，在很长的时间里不会失去客源。

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇五**

为了提高同学们的创业意识，培养同学们的创业素质和能力，同时为了加强两班同学的友谊，增进两班之间合作，提高同学们之间的`团队合作意识，特此策划举办此“创业大家谈”主题班会。

《创业大家谈》

将两个班混合分为4个小组，编号abcd；ab和cd分别组成两个大组。以小组之间相互竞争为主要形式。

1、引入主题

播放马云谈创业视频

2、主持人入场陈述开场词

3、ppt展示相关创业资料

（1）大学生创业兴起的原因

（2）大学生创业的优惠政策

（3）新政策形势下各式各样的创业成功案例

4、创业知识大家看法

（1）创业的一般步骤

（2）大学生创业的一般方向

（3）大学生创业的目的和意义

每个话题留出3分钟时间讨论，各个小组派代表作2分钟讨论陈诉，相应话题陈述后ppt展示总结

5、小品表演

6、辩论环节(创业，知识比资金更重要vs创业，资金比知识更重要)

b和cd两个大组进行自由辩论，辩论结束后各大组派人进行总结

7、颁奖

分别给四个小组颁发相应的奖项（奖项名称待定）

8、班主任总结发言

9、班会结束

班会前期工作准备

1、ppt制作

2、小品编排

3、物资采购

4、教室的申请

5分组道具和小品道具制作

班会过程工作安排

1、ppt操作

2、拍照摄像

班会后期工作安排

1、班会总结

2、活动照片上传

09环境工程

xx年10月18日

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇六**

健身房得位置必需要给群众带来方便，所在位置要有宽阔得地方停放车辆，交通繁华更为适宜；俱乐部经营具有明显得地域性，周边3—6km范围是其主要客户服务区域，俱乐部开设位置大体分为商业区、办公区、住宅区；主要应对周边人流、收入状况进行分析后方可确定。

1、场地租约费用：租金，押金，物业管理费、公摊费、水电费用等费用得核算；

2、场地得租约年限

3、场地租约得每年递增费用

4、场地租约得支付方式

一、面积：按实际需要而定

通常使用面积800㎡以下为小型俱乐部，800—1500㎡为中型俱乐部，1500㎡以上为大型俱乐部。

二、空间要求：宽敞、明亮、空气畅通

健身房得层高及柱间距离是健身俱乐部能否吸引健身者得关键。健身俱乐部以开放性得大空间为主，层高为3m以上才能保证良好得视觉感及训练空间。柱间距得大小影响健美操厅得利用效果，一般8m间距较为常见。

三、设施与设备

根据实际情况，主要考虑：健身者得行走路线，各功能区得特点等要素，还是就是安全方面得考虑（消防通道等）。在专业设计人员得配合下，解有关方面得参数，以确定物业条件是否适合开俱乐部，这是不可缺少得过程。

1、俱乐部平面布局设计

俱乐部得平面布局及各区域得面积比例是俱乐部设计乃至今后成功经营得关键。按区域大致分为：

⑴前台（服务台）：收银/配送/咨询

⑵休闲/休息区：阅读、下棋，内设水吧台、商品区。

⑶更衣区、淋浴区、卫生间：男、女更衣室/淋浴室/卫生间（蒸汽房？）

⑷器械区分为：有氧训练区、自由重量区、固定器械区等

⑸健美跳操厅：根据俱乐部总体面积和教学实力设一个跳操厅，

⑹瑜珈室：常温瑜珈、高温瑜珈（可做舞蹈室）

⑺动感单车房

2、俱乐部得设备和装修风格设计

配套设备：

⑴更衣区设备：配带锁更衣柜（储物柜）、鞋架与长凳等。

⑵淋浴室设备：冷、热水淋浴汽，（如有条件可设计蒸汽房）

⑶有氧训练设备：动感单车、跑步机、椭圆机等

⑷重量训练设备：训练身体某一具体部位肌群得设备。

⑸自由训练设备：卧推架、杠铃、哑铃等。

⑹健美操设备：应有独立音响，垫子、哑铃、踏板、健身球等。

⑺休息区：水吧相应设备、商品展示柜、电脑、电视、电话、音响等设备。

⑻员工服装、医疗急救用品、会员礼品、宣传品等。

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇七**

o计划

①.提高oppo手机品牌知名度、美誉度。

②.促进直接销售，使目标消费群达成品牌偏好和指定购买。

“爱我中华支持国产就myoppo”

最新x903

(1)买一送一活动：从10月1日—10月7日，凡在oppo手机专卖店购机的顾客，均获赠一份精美的小礼品（先到先得，礼品有限）。

(2)买手机中大奖：

活动期间在oppo手机专卖店购机即送抽奖券，保留副券统一时间公开抽奖。

一等奖2名oppoe6011部

二等奖8名山地自行车1辆

三等奖20名手机配饰1件

所有新老客户

南平oppo手机专卖店

国庆期间

美观而又个性化并让客户有舒适感

投放大众媒体广告(报纸、电台)，或有效的`广告载体(手机短讯、呼机短信)

①.集中所有资源，整合促销、公关、事件、广告等各种营销手段，传播同一种声音即“爱我中华支持国产就myoppo”，密集轰炸。将信息有效强力地传达给目标消费者。

②.投放大众媒体广告(报纸、电台)，或有效的广告载体(手机短讯、呼机短信、dm)，先期造成悬念，造声势。随机应变，借势炒作。与国庆前或国庆期间的热点事件发生联系或对接，借势造势，聚揽人气。在活动后期，利用报纸发布中奖名单，炒作中奖经历，使活动效果充分延伸。

③.促销时采用多种战术相配合，游动出击，分头拦截，多点促销。

④.对于促销主题或系列活动，专卖店要统一管理，统一宣传，统一调配，统一促销。

⑤.特惠手机，低价倾销。限量制订几款特惠手机，以特惠手机的销售带动其它手机销量上升。

①增加百分之50的销售额

②提高品牌影响力

饰品5000个元

oppoe6012台4000元自行车8辆20xx元手机配饰20个200元广告费元合计元

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇八**

回声酒吧位属杭州市下沙商业区，本酒吧是下沙最好的慢摇广场，以电音的风格赢得顾客的口碑，我们以高档装修，工薪消费，本着娱乐大众化的经营理念，为广大泡吧爱好者提供休闲，娱乐的俱乐部。

回声酒吧位属下沙高校区，右边和对面都有酒吧，因而有了一定的市场竞争，不过酒吧这一行业居多为好，但是在同行业竞争中，就必须要拿出我们的特色，才可以占领市场。现在只要是商业酒吧(除主题酒吧之外)讲究的是档次与时尚。目前酒吧装修，讲究新朝 追求完美，其主要是在软件上面搞特色，软件大体可分为两大部分：一是要有一个超强的管理服务团队，二是要有一套专业，青春靓丽的舞台人员包括：(dj/ms/ds)等，服务行业的产品其实说白了就是服务，好的服务就是我们的产品，但是我们的目的就是要把产品做好，推销出去，在社会上树立我们的知名度，才可以在竞争非常激烈的酒吧行业中利于不败。

1、 优势：

a、价格低廉，在同等酒吧中从服务与装修都属前列。

b、地理位置优越。

c、具有特色风格酒吧和休闲酒吧的共同特点。

2、 劣势：

3、 机会：

a、该路段酒吧少学校多消费群体大

b、在此路段消费的人群大多为高雅时尚的白领一族和单身男女时尚的学生。

c、该路段是繁华街道餐饮多对酒吧很有好处。

4、 威胁：

a、该路段上有两个酒吧，就象是一快肉3个人吃就看谁的实力大了。

总体可以分为：楼面管理与服务/舞台策划及制作/营销策划及配制/广告宣传及知名度的定位/成本核算及财务管理/活动策划。

楼面管理与服务

员工是一个企业的基石，员工个人素质的好与坏直接影响到公司的成与败。所以，一个场所经营成功与否，软件的服务是其中最重要的，也是最基本的，那怎样才能把服务员培训合格上岗呢?我认为最关键的是管理层怎么做。俗话说强将底下无弱兵。管理讲究的程序化、制度化、再加上激励化，只有层层管理，责任到人，分工明确，一切照正规化路线走，再加上平时的指导、检查。公司的管理与服务自然会提升，只要能让客人一提到某某场所服务真好，那这家的酒吧的管理与服务就成功了。

舞台策划及制作

舞台制作人员(演职人员)分为dj、mc、调音师(灯光)、歌手、乐队、ds(领舞)外加活动策划的嘉宾。

a：dj、mc

dj代表着音乐，也是做为一个慢摇吧的灵魂，所以dj的形象、个人能力、歌曲的风格定位、及现场的气氛、排歌的能力，都相当关键。

mc现在慢摇吧普遍用的是女mc，其主要是增加亮点，锦上添花。

b、调音师

音响定位设计，声场的分布，及音质的调测，和灯光的现场发挥，都起到了重要地位。

要满足客人视听观，dj、也造就了舞台职员中的地位。

按照酒吧舞台策划定位大体是：dj、女mc、调音师、ds、外加嘉宾贯穿整个营业当中，具体节目安排根据嘉宾演员来定。

营销策划及配制

作为现在大城市任何企业部，离不开市场营销。因为现在的企业、集团、公司、网络公司(消费在线)等都有各种应酬，他们也在寻找消费场所，提供给它方便优惠、优质的服务。那具体怎么做，现如今有两种市场营销模式和方案：

与酒商协商制作大量x展架和易拉宝在附近的饭店/美容美发/超市等展出我们的活动和一些酒水优惠政策，条件润许可以进行商家联盟，与商家签定协议双方的贵宾卡可以互相打折。定期在超市门口和校园门口发放酒吧活动的优惠券，

在学生中或社会发展一部分兼职营销业务员，兼职人员不用上班，只要提前定位就有提成，可周结或月结，兼职人员没有固定工资只有提成，人越多越好。

网络营销：在网上建立网站与酒吧协会中国酒吧网合作，不定期的更新酒吧的促销活动，qq聊天加上杭州所有的娱乐群/泡吧群/附近学校的学生群，在上面进行宣传及组织聚会活动。

公关营销

营销部酒吧生命力的重要部门，所以现在酒吧营销部已成为重中之重了，具体配制分为：

①吧仔 ②吧女 ③客户经理

④公关小姐 ⑤贵接部公主 ⑥贵接部少爷

公关营销可面向社会招聘，要有超强的娱乐心态，为客人调节气氛，制定合理的定桌任务，专职兼职都可以。

销售促进

第一、 促销工具：折价券、赠券 贵宾卡 。

第二、注意事项：首先要确定合理期限。销售促进活动不可能经常举行,最好是周末节假日最为适宜。这种活动也不宜过大、过长,否则会让消费者感到疑虑,从而造成负面影响。其次要警惕弄虚作假。在举办销售促进活动的时候,在给顾客让利的时候,一定要考虑到真实可信。

酒吧内部营销

酒吧内部营销主要包括内部标记和印刷的重要通告、酒单、推销品种介绍;员工的个人推销、口头宣传;装饰和照明;服务人员的情绪和酒吧的气氛;酒水和食物的色、香、味等。内部营销工作是以客人一进门便开始的`，客人进来了，能否让他留下并主动消费，这是非常重要的。服务人员秀丽的外表、可爱的笑容、亲切的问候主动热情的服务对留住客人是至关重要的。同时，酒吧的环境和气氛也左右着客人的去留。客人坐下来后，行之有效的营销手段及富有导向性的语言宣传是客人消费多少的关键。当客人离座时，服务员赠给客人一份缩样酒单或一块小手帕、一个打火机、一盒火柴，当然这上面都印有本酒吧的地址和电话，请客人作个纪念，欢迎其下次光顾或转送给他的朋友。

列也是内部营销的手段。陈列品可以摆在吧台的展览柜里，也可以放在朝向大街的玻璃橱窗里，也可以放在酒吧、入口的桌子上及房内的各个可装饰的角落。陈列品艺术的存在对客人无疑是一种无声的诱惑，同样起到很好的促销作用。

内部营销还有一个不可忽略的，那就是酒吧的设计与装饰，即该酒吧从外表上看是否能令人驻足?里面的环境和气氛是否让人感到舒适和亲切?就是所有员工的形象，仪容仪表，个人素质等方面才可以留住客人。

酒吧一行业目前竞争非常激烈，而且每天都有一些新鲜的东西出来，在市场的竞争中想占领市场就要不段的搞一些新鲜的花样，来吸引客人，所以要不段的搞一些促销活动和派队等节目，给客人一种新鲜感。

各种国内外的节日都要提前准备，策划，宣传如：愈人节，万盛节，光棍节，情人节，圣诞节等等国内的几个大的节日如：五一，十一根据情况与条件请一些三线歌手来抄作人气。周末的时候可以搞一些派队，如：单身派队/交友派队/今晚就是嗨/还可以和酒商协商搞酒的派队。

平时每天可以搞摇色子比赛，客人买啤酒和我们的吧员摇一次一瓶啤酒、不准退，可以存，主要是以娱乐为主，目前很多酒吧都在搞这种游戏参与人也很多的。

定期请一些摇滚乐队来酒吧搞摇滚之夜，如比较有名的北京冥界地下摇滚乐队和二手玫瑰乐队杭州的热血红娘乐队等，这些地下摇滚乐队费用也很低，一般是以合作的关系，冥界乐队的鼓手是美国人，很多大学生都很喜欢。

定期搞一些抽奖活动，奖品如：戒指，手机，笔记本等东西，其活动主要是做人气，目前社会爱占小便宜的人多，而且游戏的主动权是属于我们的。

用奖励的办法来促进酒吧销售。客人一方面可寄、希望

于幸运所至，另一方面即使不得奖也算是一种娱乐的方式。

可以每天去买一些彩票，只要在酒吧消费超过100元就

送一张彩票发放传单的时候广告上面就打上喝酒喝出500万的广告语。来吸引客人。

其实我们最宗的目的就是把生意做好，人气做旺，一个企业的要有一支过硬的团队，而且团队就是企业的核心，一个好的团队要有一个好的领队人，有了过硬的团队企业就有了灵魂，这样才可以在市场竞争中独领风骚。

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇九**

水果篮子休闲水吧的经营范围有各种鲜果饮品，甜品，冰品，现调茶饮，属于休闲饮品店行业。饮品店就是一个资金投入低、消费人群广、回收成本快，而且门面非常好找的创业项目，一般除了保留3个月左右的店租、人工和日常开销外，奶茶店经营管理不用太多周转金，非常适合小本自主创业。饮品店在市场上已形成完整的规模，想要打开市场，就需要有自己的特色。绿色、健康、时尚，是这个时代人们所需要的，本店主打的鲜果饮品就围绕这一主题。

店名叫水果篮子，好记顺口，再加上得当的招牌设计和门店装修，让人想到这四个字眼前就会出现满满的缤纷水果，令人心旷神怡，垂涎欲滴。店名具有青春活力，较容易得到顾客认知。店铺将建在山西省大学城附近，目标顾客是附近各大高校和高中生，将吧台与散座结合起来，在饮品品种上加以创新，再取一些新颖独特的名字吸引顾客，合理定价，服务至上，差别化定价，回本快，盈利可观。根据市场问卷调查，饮品带你吸引顾客再次光顾的因素除了饮品的口感，还有优雅的店内环境。顾客光顾饮品店是为了享受休闲时光，追求一种亲近放松的温馨感，作为消费主体的大中学生更是喜欢轻松写意的环境。所以店内的装潢要主打自然舒适的色调，给人一种更放松的感觉，时尚又富有人性化的桌椅摆设，给人以温馨的休闲感，精致独特的小摆设，在小细节上给顾客留下深刻印象。

作为服务行业，我们不只是单一的提供饮品，周到的服务、特色环境也是吸引顾客的主要因素。

1、主营产品：水果篮子休闲水吧是以经营鲜果饮品为主的休闲餐饮服务，以新鲜，美味，多样化为产品定位，产品可在店内品尝或打包。水果篮子的饮品分鲜果现做和非鲜果饮品，定价差别化。饮品有鲜果奶茶，水果茶，鲜果汁，咖啡等，甜品有水果布丁，冰淇淋，水果捞，沙拉等，冰品有沙冰，冰粥等。用玻璃器皿盛放，摆出各种美丽诱人的造型，使产品精致化，一点小改动就能吸引顾客，还能卖出好价钱。

2、优雅舒适的店内环境：

店内有吧台坐，普通座和雅座之分，若条件允许，还可设露天秋千坐等，为顾客提供舒适的环境，差别定价（如普通座，吧台座免费，雅座，秋千座多加2元）。饮品店的设计符合年轻人要求。情侣需要自己的二人空间，能面对面的交流，给爱情升温；三五亲朋好友小聚一下，喝着合意的饮品，吃着精美的点心，很惬意；心情不好的时候，或者累了，都可以来杯茶，听着音乐，放松心情…

3、产品创新：在情人节，七夕，端午等重要而有意义的节日，增设创意饮品，不定期增加免费小点心。意外的产品惊喜也会得到意外的财富惊喜。

水果篮子是中段大众化的饮品店，所以我们的直接竞争对手是典型的学校周边的传统奶茶店，如快客，快乐柠檬，避风塘等，这些饮品店经过多年的经营，打造了出了自己的品牌，有了一定的.市场份额和知名度，在学生中的认知度也较好。但是正是由于品牌规模，导致他们的加盟店质量良莠不齐，并且产品不够新颖，让顾客有种喝腻了的感觉，这正是我们的机会。并且传统饮品店模式单一，紧靠销售饮品获利，而我们把产品和服务结合到一起，虽然成本略高，但给人眼前一亮的感觉。

swot分析

1、strengths：优势分析

（1）地价低廉。水果篮子选址在山西省大学城，这里是信息信息年开工的新项目，2两年后完工，位于晋中市，是新开发区，因还没有完全开发，所以地价会比市中心和重点高中附近低很多。并且未来店面升值的空间大。

（2）品牌自主。水果篮子是自有品牌，产品种类不受限制，经营模式可多样化，可随时随顾客意见对产品及服务做改进。

（3）技术简单。开奶茶店的技术门槛低，操作简单，培训几天就可以进行操作，而且需要操作人员少，一般四个左右就可以了。

（4）盈利空间大。各式饮品的成本并不高，非鲜果饮品成本一般不到一元，鲜果饮品成本一般也不会太多，但卖价是成本的5到10倍，利润可观

（5）市场大。大学城大学和重点高中集中，并且在建成后几年内，就会发展成小型生活区，随着商业街的进驻，我们的市场将会由学生扩大。

2、weaknees：劣势分析

（1）奶茶店资金技术门槛低，既是一个优势，也是一个劣势。因为资金技术门槛低，能够开奶茶店的人也多，奶茶市场很容易达到饱和状态，竞争的重点集中在价格竞争上。

（2）店面要求高。水果篮子集产品与服务于一体，所需的店面至少50平米，并且要求精装修，后期的维护费用也较大，给资金回流造成困难。

（3）前期我们的目标顾客是学生，但面临寒暑假，收入一定会受影响，但费用依然很大，资金如何运转是不可避免的问题。

3、opportunities：机会分析

水果篮子有其独特的创新理念，能够在中端市场中拥有自己的独特之处，使人眼前一亮，前期我们的目标顾客是学生，随着经济水平的提高，学生的消费实力不容小觑，并且他们的猎奇心理和享受心理会强于其他人，他们需要一个环境，口味，服务都很优质的休闲区来供自己享受闲暇时光。后期随着商业街的发展，这里也会是逛街的人们休息的场所。

4、threats：威胁分析

（1）饮品店质量参差不齐，中低档奶茶店的价位比较低，对部分消费者有一定的吸引力。

（2）目标消费群还不成熟，消费习惯和消费心理还需要引导

（3）作为新创立的品牌，会受到有较高知名度的品牌的冲击，还会受到一些目标顾客的排斥。

⑴产品策略：产品方面，质量绝对过关，保证食材和制作环境的卫生，同时要注重口感美味，不可太甜太腻。注重产品创新，根据季节和节日对产品进行调整，增加产品种类。后期可尝试增加小甜点，小零食，来吸引更多顾客。

⑵价格策略：采用差额定价法。因为在很长一段时间里，我们的目标顾客是学生，学生的平均消费能力相对较低，但也不乏具有一定消费能力的学生，因此非鲜果类饮品的价格不能定太高，而高端商品如现榨果汁，水果捞，鲜果布丁等产品定价可以偏高，座位的定价也是如此。

⑷促销策略：a在进行促销之前，我们先进行宣传。在学校的广播进行宣传，并制成宣传单，进班级发送。在班级，协会之间进行3天的宣传。

b在学校宣传优惠活动。当场买一杯送一杯，多买多送，上不封顶，仅限1天。然后在营业前一周内，去店面消费，平均一次性消费15元以上送珍珠奶茶系列一杯，20元以上送鲜榨果汁一杯，25元以上特色甜点一份。

c每位来店内消费的顾客，均可以得到一张积分卡，消费一杯盖一个章。累计消费满10杯的可以赠送一杯红茶或者果汁。这样更能拉住老顾客，回头客也会增多的。

启动资金20万左右，其中房租一年15万，设备1万，装修3万，原材料及周转资金1万。

1、资本结构：采用股份制合作方式，按股投资，按股分红。

2、销售预测：开业三个月后基本维持正常营业水平。一年半左右时间收回成本。预测收入毛利率在40%左右。

3、成本预测：时尚饮品店的利润相对较高，而投资却不大，前期需要3万块钱左右。其中主要的花销是店面租金和首次置货款，月运营成本在xxxx元左右，再加1000元作为周转资金。

4、花费预测：

设备及投入物：总计：大约16250元

冰柜2台6800元，桌子5张450元，椅子20把640元，榨汁机3台690元，封口机1台，音响1台240元，

送货单车1辆380元，空调1台xxxx元，其它设备及装潢费用5000元

店铺运作开支：总计4500元

包括店员工资4x700=2800元，通用费用100元，交通费用200元

水电费400元

采购1000元等

为每个岗位找寻最适当的人选，是企业成功的第一步，也是使员工正确做事的最重要的问题。在指派员工之前，自己首先必须要对各项工作内容有充分了解，方法是将工作解剖透视，逐条地分析其职责，建立详细的工作说明书，而后制定一个符合工作人选条件的标准，即工作规格表。同时也不要忽略了一些必备的人格特质，方能达到“人适所用”的境界。

因本店规模较小，人员配置相对简单，一人身兼数职。本店设店长1名，制作2命，服务员和保洁2名

店长：店面法人代表。负责店面主要销售业务。有完全独立的决策权。掌握店面所有流动资金和人员调度。掌管人事和财务大权。店长同时要负责采购的职责；

制作：一名是受过专业培训的专业人员，负责店内高端造型产品，一名学徒，负责打下手和简单饮品冲调，榨汁。

服务员兼保洁员：为顾客提供各种服务，随时保持店内卫生。

经营理念侧重于以下几点：

主要的文化特色：微笑示人、健康关怀、人文关怀

主要的服务特色：会员制的跟踪服务

主要的环境特色：具有现代时尚气息的绿色舒适环境

做任何事都会有风险，开饮品店也不例外，所以大概分析出以下几点风险。

1、市场风险

在这个日新月异的时代，每天都会有大批竞争对手进入餐饮业，如何在众多对手中脱颖而出时刻考验着每一个人。同类饮品店盗用创意也是不可忽视的风险。

2、经营风险

人力资源成本的上涨，商铺租金上升，经营成本增加。项目生产经营阶段的风险，项目投产后的效益取决于其产品在市场上的销售量和其他表现，而对于本阶段项目而言，最大的市场风险来源与市场上饮品业的竞争风险，如果项目投产后效益良好很可能会带来一系列相似经营项目的诞生，从而加剧了本项目的竞争压力。

3、管理风险

如果因为管理不善，导致水果无法及时采购，导致无形的损失。饮品业是一个技术含量相对较低的行业，但是它需要严格的管理才能赢得消费者的信赖，对于大多数中国自办的餐厅来说大部分存在着内部管理松散，服务人员素质较低，如何建立现代企业制度，健全企业经营机制强化企业内部管理关系着企业的生与存，成与败。

4、财务风险

店铺在发展初期，财务风险主要体现在资金短缺，即资金不能满足发展需求。

茶果汁奶茶的兼营，好像一个企业的多元化经营，是一个具有较大的发展潜力和战略意义的市场，必须深入调查，详细分析消费者的消费心理和消费行为，以消费者的品味价值取向以及需要为依据，结合市场现状和自身条件，塑造良好形象，不断创新服务，制定灵活多样的市场营销策略，从而实现企业持续稳定的发展。本策划书由调查和查阅资料制定，具有较强的可行性和可操作性。

本店开业之前，要作广告宣传，因为主要客户群是针对学生等的年轻人的，而学生中信息传递的速度与广度是很大的，所以宣传上可不用费太大的力度，只需进行传单或多媒体（如：音响）等形式的简单广告即可。

因为店面的选择是在大学较密集的地段，所以应考虑到寒暑假客流量的问题。暑假期间虽然客源会骤降，但毕竟还有部分留校学生、附近居民以及打工人员，届时可采取减少生产量，转移服务重点等方式，以改善暑期的经营状况。寒假期间就考虑修业一个月，已减少不必要的成本支出。

市场经济是快速发展的，变化的，动态的，因此要以长远的眼光看待一个企业的发展并进行分析，制作出长期的计划，每过一个阶段就该对经营的总体状况进行总结，并做出下一步计划，如此呈阶梯状的发展模式。在经营稳定后，可以考虑扩大经营，增加其它服务项目，并可以寻找新的市场，做连锁经营，并慢慢打造自己的品牌，总之，要以长远的眼光看待问题，如此才能有企业的未来。

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇十**

为深入贯彻国家关于大学生创业的政策，激发大学生创新创业激情，增强大学生创新创效、就业创业能力，发现、培育创新创业人才，集团决定于20xx年5月18日至20xx年6月25日举行四川希望教育产业集团旗下院校共同开展大学生创新创业大赛。

学院全体学生

20xx年5月18日至20xx年9月

集团要求学院成立创新创业组委会，由院长或副院长担任组长，组委会部门成立由学院就业处牵头，学生处、团委、宣传处积极配合。

各院校选出2个代表队（每队含选手5名、创业导师1名）共计18支创业团队参与竞赛。

创业团队以澳大利亚agm代理商的方式，在学校内部及周边区域销售agm牛奶，参赛队伍牛奶进货价为每箱12盒，在规定的`价格区间内创业团队拥有自主定价、销售渠道、促销活动等决策权；

agm乳业免费为参赛团队提供创业起步商品、产品知识培训、营销导入培训（1.团队分工；2.产品定价；3.销售渠道等）；营销推广技能辅导（1.产品宣传；2.促销活动；3.分销方式等）。

1、参赛队伍学生及导师均将获得学院颁发的荣誉证书。

2、学生将获得一定的素质教育学分。

3、参赛队伍均将获得免费入驻学院创业园的资格。

4、参赛队伍将获得牛奶销售额一定比例的奖金（现金奖励丰厚）

5、集团各院校参赛评比中表现优秀的队伍将获得集团级表彰。

6、表现优异者将有机会进入到新希望及希望教育产业集团实习就业。

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇十一**

餐饮策划，是餐饮企业以精准定位为手段，提升品牌形象，强化企业核心竞争力，扩大盈利能力所进行的系统资源整合。餐饮策划的主要手段是精准定位，即在对企业周边商圈的消费能力和消费习惯，进行充分调研和系统归纳，实现企业供给和顾客需求有效对接。提升品牌形象，是餐饮策划的一个阶段性目标，归根到底，是要强化企业的核心竞争力，扩大盈利能力。餐饮策划的工具，是系统资源整合，取长补短，扶优限劣，优化投入产出比率。

餐饮策划的内容

1、选址策划。

餐饮经营过程中，餐饮选址是一项非常重要的工作。业界常有“选址决定成败”的说法。餐饮策划在选址策划中有两项工作：一种，是根据成熟的经营模式去寻找合适的位置;另一种，是根据已经找到的位置，为其量身定做合适的模式。无论是哪一种，对于策划人都是一个严苛的考验。

2、定位策划

在深入调研商圈顾客的基础上，为餐饮企业的产品和服务，打包一个合适的“商品”，以便切入顾客内心的一种方法。定位，就是为企业的产品和服务，寻找在顾客心中的位置。

3、主题策划

人以群分，物以类聚。顾客的个人爱好是不同的。餐饮企业以不同的主题张扬个性，渲染环境，能够得到拥有共同爱好顾客的认同。

4、环境策划餐饮策划根据企业的整体经营策略和经济实力，对餐厅提出装修设想。

5、投资策划

测算餐饮企业的运营状况，确定盈亏平衡点，以便制定可行性方案，规划餐饮经营模式，核算投资回收期。

6、产品线策划

根据企业的经营模式和技术实力，设计产品特色、品种数量、价格策略和展示方法，保持企业的竞争力、产品力和足够的盈利水平。

7、采购策划

通过完善管理体系，建立管理机制，确保入库原辅材料和其它物品，保质，足量，底价。

8、人力资源策划

“用人”从“选人”开始。展望工作愿景，规划员工人生，用更多的\'“非物质力量”，激活员工爱岗敬业的工作热情，增强员工对企业的认同感和向心力。

9、管理策划

职责明确，岗位分清，制度合理，奖罚分明。推行“傻瓜式管理”，杜绝任人唯亲、随意赏罚的“不规范管理”。

10、品牌策划

提炼企业精神，归纳企业文化，整合内外资源。用个性鲜明的品牌形象，扩大影响，承诺品质，吸引顾客，激励士气。

餐饮策划的步骤

1、市场调研

2、相关人员沟通酝酿

3、高层管理人员讨论决策

4、管理团队现场执行

餐饮策划的原则

1、效益性原则

2、时间性原则

3、便利性原则

4、可操性原则 餐饮策划的方法

1、重点法。突出主项，主次分明。如：全聚德烤鸭店。

2、主题法。彰显主题，挖掘内涵。如：荷塘月色素食坊。

3、品牌法。品质承诺，个性鲜明。

4、特色法。单品规划，大众需求。如：新亚大包。

5、移植法。本地没有，照搬外地。如：肯德基。

6、嫁接法。改进创新，与众不同。如：新派川菜。

7、让利法。先舍后得，大商之道。如：城郊餐饮。

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇十二**

创业、创新、创优

给同学们一个能与\*\*市知名企业家面对面交流的.机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业提供帮助。

\*\*学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

20xx年11月

南区多媒体教室

大学生创业者协会全体成员、全校学生

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问。

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好。

大学生创业者协会策划部

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇十三**

：创业、创新、创优

：给同学们一个能与黄山市知名企业家面对面交流的

机会，丰富大学生的创业知识，为大学生提供创业

理念及创业经验，了解企业的实际运行状况，解答

同学们的实际问题，为同学们以后走向社会和创业

提供帮助。

：黄山学院院团委、校学生处、工委

大学生创业者协会

：20xx年11月

南区多媒体教室

：大学生创业者协会全体成员、全校学生

外联部、实践部：负责联系黄山市知名企业及其负责人、赞

助商等

宣传部：负责讲座宣传工作，出海报、拉横幅，布置会场等

策划部：负责讲座活动策划，组织及协调工作等

秘书部：负责嘉宾接待，会议记录，资料整理，会员考勤等

1、讲座前一个星期做好外联工作

2、讲座前2-3天做好宣传工作

3、讲座当天开始前1小时布置会场

4、讲座开始前半小时全体理事会成员到场

5、讲座结束前半小时由学生提问

6、讲座结束后，留影纪念，整理会场等

：会场布置，拉横幅，张贴宣传海报及其他费用

附：为维护会场秩序，体现我校大学生优秀素质，防止冷场等尴尬现象的\'发生，现作如下安排：

1.会场前两排全坐理事会成员，在讲座进行中积极配合主讲人，与之形成良性互动，活跃会场气氛。

2.将会场分为四个区域，每个区域安排两名实践部的理事会成员，负责维护会场纪律，并在提问时间主动提问

3.四个提问问题由秘书部事先拟定好

大学生创业者协会策划部

20xx年10月

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇十四**

换客大会

创业者协会

全校学生

11月17日(星期一)——11月22日（星期五）

五、北区报刊亭大转盘

我们通过“物”与“物”的交换，从而可以提高会员的口头表达能力，也可以让会员们提高自己的社会交际能力。

1、宣传：制作宣传板，置于南区、北区各一块。

2、活动准备：在南区北区各设立一个收集点。全校学生可以将自己需要换的东西交给创协，由创协帮忙将其交换，最终换得同学们自己想要的`东西。在登记的过程中，我们需要将其物品进行定价，并签好协议，以防后续事故发生。并且做好对物品进行登记，编号，分配。

1、物品分配：各小组成员的物品由本小组成员再正式活动开始时帮助“寄换方”交换物品。

2、工作分配：各小组分配不同时间段的组员负责摊位。协会分配成员维持现场秩序以及看管插线板等。

协会布置一块场地，在这片区域内进行换客大会。活动中，所有学校成员可以在其中跟他人交换他们想交换的东西，最终互利双方。

展板：海报：音响：登记纸笔

部分经费来源：商家赞助

1、在本活动中，不设计任何钱与物的交换，本次活动仅仅是物与物的兑换。

2、本次活动中，收集到的物品必须保证其原始样子，不得有任何损坏，否则照价赔偿。

大学生社团联合会

创业者协会

**大学生创业策划书 创业策划书字大学生篇十五**

大学校区周边、闹市区、人口密集社区、医院附近等

80—120m；，可同时容纳50到80人就餐

1、饮食公司注册资金：5000元。

2、房屋转让费用：7万（使用期限定为三年以上，内部带简单装修）。

3、月房租：8000元/月，一年付清，首付6万元（头年营业争取谈判至半年付，约为5万元）。

4、厨房用具：

油烟机两台1000元；附：白铁皮罩

冷冻冰柜两台2024元；

冷藏冰柜一台1000元；

风扇、和面机、压面机、工作台、消毒柜、高压锅、蒸锅、炒锅、炉具等按1万元计；

其他用具1000元。

共计15000元

5、前厅装修：

中央空调两台5000元；

开放式冰箱两台2024元（其中由啤酒供应商提供一台）；

液晶电脑一台4000元；

电视两台加有线电视费用2024元（主要是针对08年奥运会，可做夜间生意）；

智能刷卡机一台估价2024元（内含会员卡制作）；

吧台一套估价1000元；

环绕式立体音箱一套3000元；

桌椅以30套计，每套（一桌4椅不等）200元共6000元；

餐具100套1000元；

饮料机一套估价3000元（联系百事或可口可乐厂商向其购买）；

销售台、验钞机两部、收银机两部、电话两部1000元；

灯光、墙体、地面、店门装修2万元（准确数字待定）；

卫生间男女厕所：男厕：立式小便池两大一小1000元，马桶一个300元；女厕：蹲式

马桶两个500元。自动感应洗手池两个1000元，感应吹手机一台300元。镜子一面200

元。其他700元。共计4000元；

装修以上共计54000元。

6、服务员每人两套店服以每套100元计共2024元；厨师服装以每人两套以每100元计1000元（后期还需再每人增加两套衣服，达成四季服装）；共3000元。

7、广告宣传：招牌制作、传单印刷、人员招聘（作为一种宣传策略）、礼品派送、活动作秀、户外广告、与临近超市搞搭配活动、优惠券赠送。以上共计5000元

8、其他计划外开支5000元；（包括人际关系活动的费用）

9、流动资金：20000元

以上投入共计：237000元。

1、工资：

厨房人员：鸡汤师傅1位1200元、炒菜师傅1位1200元、馄饨师傅1位1200元、煎包师傅1位800元、蒸包师傅1位800元、火烧师傅1位800元、配菜师1位500元、和面师1位500元。其他两位按2024元计。每人每月100元分红，共10000元；（以上项目或者如有其他项目需要开设，可考虑厨房员工交差作业或者实行外包策略）、

服务员：5位。领班800元，其余月工资600元。每人50元分红，领班100元，共3500元；

2、房租：

员工每月房租1000元；

快餐店每月房租8000元；

3、杂费：

水电气费：3000元；

电话费：1000元；

上网及网站维护费：100元；

其他400元；

以上共27000元。平均每日净支出为900元。

注：以上支出只为初步估算，转让费用及房租可能会与估算数值有较大出入。且不含原材料成本（原材料成本估算在每月收入）。成本核算中部分环节可能会随市场行情和go—vern—ment政策进行相应调整。

每日am6：00——pm11：00营业。主要以早、午饭和晚饭时间消费为主。

保守估计：餐厅80余人座位，以入座率60%，50人计，早饭以人均消费3元计，每半小时轮换一次，以三次算消费额为450元；中午饭人均消费额6元，每半小时轮换一次以三次算消费额为900元；晚饭比中午翻一番计1800元；其余时间散客计350元。则日均消费额在3500元左右，每月毛收入为105000元。

原料成本2100元。月支出为63000元。

扣除总支出9万元左右。每月净利润为15000元。

注：在大学校区附近，寒暑假以保平计。按三个月算，则一年净利润为130000元。

发展愿景：建立独立品牌，继而在n乃至全国发展连锁及代理，并推出相关的软包装食品，建立独特的企业文化。

经营理念：要做全中国最纯粹、最健康、最卫生的小吃食品。

服务理念：以人为本，简洁高效，细节服务。

外部优势：鸡汤、馄饨、煎包等n食品作为一种地方传统食品普及性很强，有着广泛的受众和喜食者，富有营养，味道鲜美，而n其他地区则较少或没有该类做法，内含巨大商机；在n大学校区附近有着广泛的喜欢该类食品的群体；选址在闹市区或大学及社区附近，人流量大，经营得当可以迅速获得品牌效应。

外部劣势：禽流感影响，部分食鸡者转向其他食品；属于一个新品牌，消费者认知需要一定时间。同地段国内外的相类似餐饮店的激烈竞争。消费者口味多样化，食品样式相对贫乏。

内部优势：重视管理和经营方式的创新，尤其重视对顾客的细节服务；服务人员以在校学生为主，素质较高；推出的n地区各色面点风味小吃，具有独特地方性。装修富有特色及吸引力，相比邻近快餐店，消费环境更加卫生舒适；经营及消费环境上不次于永和、肯德基等国内外名店，但价格相对较低，填补其价格空白。

内部劣势：缺少餐饮类管理经验，尤其是应对危机能力。在建立品牌产品方面缺少经验。

应对策略：根据所处地区，研究相关消费者的消费习惯、消费能力、消费口味，选择合适的厨师及产品；通过有效的广告效应，迅速打开局面；初步在周边地区建立品牌效应；研究附近相类似餐饮店在装修、经营上的成功经验及失败教训，取长补短；严格控制管理及服务水平；严格控制卫生水平。

1、店址选择：店址确定前，应对计划店址确定地区人员的消费习惯、消费能力、消费时间作出仔细调查和分析，调查了解附近交通状况，周边卫生，安全，夏天能否室外营业，竞争程度，人气，能否停车等。

2、产品提供内容：鸡汤、馄饨、胡辣汤、豆浆、煎包、蒸包、笼包、水饺、水晶饺、鸡蛋饼、火烧、面条、炒面、花卷、炒菜、特色小菜、可乐、各式啤酒，等等。

3、厨房管理上：设立厨师长，明确分工，在工作中根据具体情况整合程序，提高效率，有细致的明文规定的管理章程，根据实际需要进行人员增减；要求工作上统一服装，工作中必须口罩作业；制订各类标准，如：

①加工标准，制定对原料用料的数量、质量标准、涨透的程度等。制定出《原料净标准》、《刀工处理标准》、 《干货涨发标准》。

②配制标准，制定对菜肴制作用料品种，数量标准及按人所需营养成份进行原料配制。

③烹调标准，对加工、配制好的半成品、加热成菜规定调味品的比例，以达到色、香、味、形俱全的菜肴。

④标准菜肴，制定统一标准，统一制作程序，统一器材规格和装盘形式，标明质量要求、用餐人数、成本、利率和售价的菜谱。

4、前厅装修：

整体以暖色调，中国式风格为主；前厅墙体以透明落地窗为主，白天要有足够明亮程度；灯具，墙体、窗帘、桌面图纹精巧别致；桌椅以木制或者效仿肯德基的欧式快餐厅风格为主，考虑舒适程度及高度差，根据前厅位置合理摆放，不以单一排列为标准，要注意快餐店顾客不习惯过多陌生人同桌饮食，但同时又要顾及多人聚餐。应从单人座至多人座兼顾。（具体可参考肯德、必胜客等），桌椅间穿插安排绿色植物；静音空调，灯光照明错落有致，以顾客所处为焦点但需要柔和舒适；隐蔽式环绕立体音箱，轻音乐营造舒适氛围，音乐播放严格要求，禁止服务员的\'随意播放；四面墙体配以典雅装饰品，如仿真名人字画、壁挂、抽像画等，建议以n老照片为主。（上海麦当劳的经营策略，效果不错）；悬挂电视，平时播放餐饮店活动作秀节目；卫生间男女厕所，卫生间离前厅应有玄关，一般情况下每两1时应清洁一次，清洁角度应该在顾客视线死角以内。厕所内同样要有典雅装饰。自动感应洗手池，感应吹手机，镜子一面；吧台旁设有玻璃柜台，其中摆放各式菜点样品及小礼品，便于顾客挑选。

5、消费方式：顾客进店后，可现金消费，也可刷卡服务。吧台上方明文说明刷卡服务内容及优惠，可考虑根据其每月消费额累计进行折扣或者当月消费达到一定次数还可享受或礼品赠送。最高奖励可享受黄金会员服务。（参考上海思考乐书店经营方式）

外卖：联系写字楼、机关、企事业单位、招待所等向其提供外卖服务。在n方面较少这类专门行业，如果经营得当，存在着相当大的商机。

6、服务人员管理要求：

开店前统一培训，达不到培训要求者不得上岗；员工实行考勤制，每日上下班实行打卡制度；制订员工手册，由老板至员工必须服从；统一服装，胸卡，每日由领班进行服装检查，达不到标准者不得上岗。从对顾客的接待、餐具摆放、用语、忌语、肢体语言到卫生间清洁标准等均应该有明确文字标准。由领班进行随时检查并制订相应奖惩制度。

7、卫生方面：建立专门的卫生清洁标准及制度。每日检查，列为工作重点。每日进行垃圾处理，同专门清洁机构根据实际情况确定回收时间和方式。

8、轮班制度：根据工作情况具体商定。

9、财务管理上：智能刷卡系统，电子化管理，通过相关财务管理软件，建立严密明晰的数据库，对各类食品的各时间、时段消费量和受欢迎度有明确分类，根据各产品的消费情况调整经营策略。反应要迅速及灵活。

10、采购管理上：由经营者亲自负责。鲜活原料每日进货，日进日出，基本上不存货，使用专门采购软件，对采购情况进行分析，了解菜价行情。库房还不定期地打出“快慢流动表”，凡是库存超过一定时间的，都要上该“黑名单”，然后找到责任厨师长，寻求解决办法，做到不浪费，再利用。具体实施措施可根据实际情况调整。采购原则：高效、高质量、节约。

11、特色服务：如免费汤，或者免费豆浆，小菜等。设立简易时尚书报杂志存放栏，顾客可随意取放，以吸引每日淡季时分顾客光顾。

12、公关及广告宣传方案：店名要独特有新意，同时要容易记忆，广告牌要大而醒目，制订公司标志，公司餐具、包装袋、一次性饭盒等的形象设计、传单印刷及优惠券校园及街道派送，校园人员招聘（作为一种宣传策略）、礼品派送、定期活动作秀、户外广告、与临近超市搞搭配活动，由超市向消费者赠送消费券。

13、球赛期间可推行24小时服务，吸引顾客。

14、不断推出新品种，免费品尝，扩大影响力。

15、建立网站，专人维护，可实行网上优惠券打印及订餐服务，校园订餐热线等服务。

注意事项：制订菜价时，对于并非新奇特的产品，要考虑邻近餐饮店相同或类似产品的价位，既要避免过高导致顾客流失，也要防止过低导致与餐饮店自身形像不符和引发恶意竞争。对于特色产品，可考虑平价销售以带动其他食品的销售。

1、考察市场，确定店址。半月至两月时间不等。

2、店址确定后，交付定金，确定装修设计。联系装修队伍。三天至一周时间。

3、开始装修。同时开展：工商注册等手续的完成；厨房、前厅等用具分类购买；厨师及服务人员招聘及培训；联系广告公司，广告策划活动宣传。一周至半月时间。

4、装修完毕，厨房、前厅用具摆放，人员准备上岗，广告宣传活动开始。三天左右时间。

5、剪彩开业，宣传活动继续维持一段时间。

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找